Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 1115 de 2007

EMPRESARIO DEPARTAMENTO MALDONADO

Señor José Luis Rivero

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 4 de julio de 2007

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Mauricio Cusano.
MIEMBROS:	Señores Representantes Hebert Clavijo, Fernando Longo Fonsalías, Martín Fernández y Nora Gauthier.
DELEGADOS DE SECTOR:	Señores Representantes Víctor Barragán, Eduardo Medeiros y Carlos Signorelli.
INVITADOS:	Señores José Luis Rivero y Jorge Kröner.

SEÑOR PRESIDENTE (Cusano).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Industria, Energía y Minería da la bienvenida al señor José Luis Rivero, empresario de Maldonado que solicitó ser recibido por esta Comisión, y a quien lo acompaña, el señor Jorge Kröner.

Lamentablemente, solo podremos escucharlos hasta la hora 14 y 57 debido a que se fijó una Asamblea General a la hora 15 y esta Comisión no puede sesionar al mismo tiempo. Esperamos que ese tiempo sea suficiente; en caso contrario, los molestaremos nuevamente.

De manera que sin más protocolo les cedemos la palabra.

SEÑOR KRÖNER.- Muchas gracias por recibirnos; no sabíamos que lo iban a hacer de esta forma.

Yo asesoro comercialmente al señor José Luis Rivero en el área de marketing en su empresa.

No sé si todos los miembros de la Comisión conocen la nota que enviamos. Si están de acuerdo, puedo leerla rápidamente.

Dice lo siguiente: "Cámara de Representantes.- Comisión de Industria, Energía y Minería.- Señor Presidente.- Diputado Mauricio Cusano.- Presente: - De mi mayor consideración:- Quien suscribe la presente, Sr. José Luis Rivero, propietario y director de la empresa Rivero Electricidad con certificación ISO 9001 del Departamento de Maldonado, tiene la titularidad de la empresa Evancor S.A. dueña del producto de la marca CALOCONFORT proveedora en el mercado local de un sistema eléctrico de calefacción por losa radiante fabricado integralmente en Uruguay; y la empresa Nutromar S.A. propietaria del agua mineral de la marca MERET cuya planta de explotación y producción se encuentra en el Paraje Abra de Perdomo del

Departamento de Maldonado.- Por intermedio de esta y por temas relacionados a nuestra actividad productiva y a sus posibilidades de colocación en el mercado exterior, es que nos vemos en la necesidad de solicitar a usted una audiencia, en la cual además de poder exponer en detalle todos los aspectos que hacen a nuestras actividades productivas en Uruguay, podamos evaluar en forma conjunta" -precisamente, ese es el motivo de nuestra visita- "las posibles líneas y formas de apoyo gubernamental para nuestras actividades empresariales, que tienen además del objetivo comercial, el propósito de la generación de puestos de trabajo genuinos para nuestro país en el marco de los más estrictos parámetros de calidad y protección medioambientales. [...]".

Rompiendo un poco la formalidad, sin querer dejar de ser formales, el señor Rivero es propietario de una empresa de electricidad que opera en el área de Maldonado y también en Montevideo, en instalaciones eléctricas de edificios. Es un nato emprendedor. Por eso tiene estas dos empresas; nos gustaría que nos orientaran en cuanto a qué posibilidades habría en el exterior. Una de las empresas es Evancor S.A., con su producto CALOCONFORT; se trata de un cable para calefacción por losa radiante, de fácil instalación. Inclusive, se ha confeccionado un "pack", que viene en una caja, se compra en ferreterías y puede instalarlo uno mismo en el piso. Hemos buscado posibilidades de exportarlo, ya que en el mercado doméstico hay otra empresa competidora que prácticamente tiene el 90% del mercado. La ecuación es lógica; evidentemente, hay que tratar de colocar este producto en el mercado exterior, ya que cualquier esfuerzo acá sería realmente improductivo debido a la participación de esa otra marca que lleva más tiempo en el mercado.

La otra empresa, Nutromar S.A., es propietaria del agua mineral natural de la marca MERET. Como dije antes, la planta está en el Paraje Abra de Perdomo, departamento de Maldonado. Cuenta con todas las certificaciones, los permisos, todas las habilitaciones. En este caso se da una circunstancia similar porque el mercado de las aguas está muy concentrado en un 80% o 90% en las dos marcas que todos conocemos, y el resto se distribuye entre otras marcas. Hay posibilidades de colocar este producto en el exterior, porque ha habido interesados, pero nosotros no hemos sabido encontrar la forma de hacerlo; todos nuestros intentos han sido a pura voluntad.

El producto de calefacción ya se ha colocado en Perú a iniciativa de Rivero. También se han hecho algunos intentos con respecto al agua.

SEÑOR RIVERO.- En primer lugar, quiero agradecerles que nos hayan recibido; para nosotros es muy importante.

Si bien tengo una empresa de electricidad, siempre he buscado y tratado de imponer cosas. Hace cuatro años estuve en una feria de materiales eléctricos en España y traje la tecnología de calefacción por losa radiante eléctrica. Esto se fabricaba solamente en Europa, no en Uruguay, pero a partir de que traje esta tecnología se está fabricando en Uruguay.

Si bien estoy entrando al mercado porque mi rubro es la electricidad y hay muchas obras en Punta del Este, no es fácil tener una fábrica para un producto cuyo consumo es muy poco en el país.

Estuve en Chile, en Perú, en Colombia, en Venezuela, pero siempre como el "Llanero Solitario", solo, peleándola en todos lados y me di cuenta de que no es tan fácil. Y en cuanto a golpear puertas, me he rodeado de gente que pudiera llevarme a lugares más positivos, ya que he invertido en esto y he generado un montón de cosas, pero a veces no resulta tan fácil.

En cuanto al agua, hace alrededor de cuatro años empecé con este proyecto porque conocía a una persona que haría posible su venta a Estados Unidos, pero después de que hice una gran inversión -la planta tiene la última tecnología y está registrada en la FDA de Estados Unidos- esta persona desapareció y quedé aplaudiendo. Entonces, ahora tengo que salir a buscar un mercado.

Según lo poco que he estudiado, en este país no es fácil vender agua, porque tomamos de la canilla y no hay drama. Sin embargo, en el resto del mundo hay otras necesidades. Dentro de mis limitaciones, he buscado a dónde poder llegar, o de darme cuenta hacia dónde orientarme. Lo que pretendo es saber si los caminos son para un lado o para el otro, es decir, guiarme en el mundo para saber hacia qué lugar debería apuntar con estos dos productos. Si bien con el agua acá no tenemos graves problemas, reitero, en el mundo hay necesidad de agua.

Mi presencia en esta Comisión pasa por encontrarme con gente como ustedes que conoce el mundo del comercio. He tratado de inventar dos cosas que son de consumo masivo, pero no he encontrado la forma de comercializarlo.

SEÑOR KRÖNER.- Vamos a dejar a la Comisión información sobre ambos productos. En el caso del agua, existen todas las tablas comparativas porque la planta está terminada; esto no es un proyecto sino que ya se está concretando. Inclusive, vamos a dejar toda la información y el comparativo con las principales marcas de aguas de acá y también con las principales del mundo -como Embier o Perrier, que son marcas conocidas- y las tablas donde aparece toda la composición. Allí se puede comprobar que esto nos coloca a la altura de todos esos productos.

Por otra parte, queremos comentar que estamos haciendo gestiones y atendiendo a ese grado ante dos cadenas de supermercados en el ámbito local, para venderles y fabricar con las marcas propias de ellos. De todas maneras, cabe señalar que aunque en una de esas dos cadenas se impuso ese proyecto en Buenos Aires, ello ocuparía un tercio de la producción de la planta, con lo cual hay posibilidad de seguir colocando productos y ocupar mano de obra, trabajo, porque no hay ningún misterio en cuanto a que solo se deben montar tres turnos, nada más.

Con el cable también se da una situación particular porque, como bien decía el señor Rivero, en las obras que realiza con su empresa, por ejemplo, en un edificio, de pronto ocupa algunas horas de la planta pero hay capacidad ociosa, enormemente. La actividad del cable se realiza en Montevideo, en la Fábrica de Cables LEMU S.A; aplicamos la tecnología que yo traje y fabricamos el cable acá.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si el primer camino que han tomado para consultar sobre este tema es venir a esta Comisión, o si han intentado contactarse con el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

SEÑOR KRÖNER.- Nos recomendaron hablar con Ana Rico, pero no sabemos a qué área pertenece. Nos dijeron que tal vez ustedes primero nos iban a orientar. En realidad, nos recomendaron ir a la Dirección de Programación Comercial y preguntar allí por el Director Enrique Delgado y la Subdirectora Ana Rico. Nos dieron el número de teléfono 9032872 para preguntar allí por estas personas. Tampoco sabemos si estas dos gestiones son independientes o simultáneas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Son independientes.

SEÑOR KRÖNER.- En realidad, no sabemos cuál es el camino, si es este, y tampoco cuál el que sigue.

SEÑOR LONGO.- Me parece que nosotros por nuestro lado podemos hacer las consultas del caso, pero la búsqueda de una respuesta en el Ministerio de Relaciones Exteriores a través del departamento de Comercio Exterior es fundamental; si no lo han hecho todavía, creo importante que se dirijan allí, porque en ese lugar encontrarán toda una parafernalia que puede ayudarlos e indicarles los caminos más adecuados a seguir.

SEÑOR RIVERO.- ¿Usted nos dice que nos dirijamos al Registro de Comercio?

SEÑOR LONGO.- Yo quería saber si ustedes habían consultado al Departamento de Comercio Exterior en el Ministerio de Relaciones Exteriores.

SEÑOR KRÖNER.- Las dos gestiones las hicimos en simultáneo a través del señor Diputado Darío Pérez Brito, que fue con quien nos contactamos, y la persona que nos dijo que nos dirigiéramos a ustedes. Como ustedes respondieron primero, hoy vinimos acá. La otra gestión la iniciamos, pero todavía no nos contactamos telefónicamente. Preferimos primero venir acá y a través de ustedes canalizar los demás contactos para después seguir moviéndonos.

SEÑOR SIGNORELLI.- En primer lugar quiero felicitar a nuestros invitados por las dos iniciativas.

Lo que han planteado es uno de los grandes problemas de las producciones, porque muchas veces se montan las fábricas y después no hay a dónde exportar.

Nosotros también tuvimos una fábrica de agua, Orión, que tuvo grandes expectativas, y ahora está tratando de venderle a Brasil, donde realmente hay una gran necesidad.

Creo que el camino que se debería seguir es el que planteaba el señor Diputado Longo. Sugiero al señor Presidente de la Comisión que se hagan contactos con autoridades del Ministerio de Relaciones Exteriores, porque generalmente son los que arman las exposiciones. Yo he participado de algunos eventos; recuerdo cuando se hizo una exposición de vinos en San Pablo, organizada por el Ministerio de Relaciones Exteriores, donde se ofrecían los productos. También tuvimos algunas experiencias en Curitiba, Porto Alegre y Paraguay, en las zonas más cercanas, aprovechando las grandes ferias. Precisamente, el otro día en Comisión decíamos que a las grandes ferias es donde va toda la gente. Lo mismo le sucede al departamento de Artigas con las piedras preciosas: Brasil las utiliza como punto de entrada en todos los países, llevándolas, en la mayoría de los casos, de contrabando. Y la pregunta es por qué no van directamente a comprar a Artigas y se evitan a los intermediarios. Ellos van a la zona cercana que se llama Soledad, donde lo único que hacen es acaparar todo lo que tienen de Brasil y de Artigas. Ahí hay grandes galpones y la gente va a ese lugar por comodidad, porque los empresarios tienen dos o tres días y compran por US$ 1:000.000 o US$ 2:000.000, cada uno, y tienen todo el material en un solo lugar. Sin embargo, allá deben recorrer las canteras, comprar por US$ 20.000, US$ 30.000 o US$ 40.000, perdiendo su valioso tiempo.

Por tanto, sugiero se les oriente en ese sentido. Yo he tenido alguna participación en forma honoraria en el Ministerio de Relaciones Exteriores durante algunos años; he participado de algunas de esas ferias que son las que realmente pueden dar entrada a estos productos. Además, existe la posibilidad de Brasil, que hoy está comprando muchísimo en Uruguay; Artigas está vendiéndole mucho en los "free shop" todo lo que refiere a la alimentación y demás, por una cuestión de cambio.

Reitero lo dicho por el señor Diputado Longo, que sería conveniente dirigirse al sector especializado del Ministerio de Relaciones Exteriores para entrar por ese lado que les facilitaría los contactos. Conozco personas que ya no están más allí, pero otras sí, y son quienes tienen contactos para organizar las ferias y saben a dónde llegar para poder vender. Me parece que ese es el primer camino que deberían explorar. Así que yo sugiero que la Comisión sea el nexo con el Ministerio de Relaciones Exteriores. No sé quién será en este momento el encargado de negocios. A partir de ahí les deseo la mejor suerte para que puedan seguir avanzando en estas dos áreas.

SEÑOR CLAVIJO.- En primer lugar, quiero felicitarlo porque son proyectos que generan ocupación de mano de obra y sin duda el tema nos compete, pero no queremos crear falsas expectativas.

Esta Comisión tiene cometidos específicos. Por lo tanto, estas cuestiones, en cuanto a facilitar la comercialización y la exportación están reservadas al Poder Ejecutivo. Nosotros creemos que podemos golpear puertas para facilitarle el relacionamiento que plantean y que es necesario.

El sector de comercio exterior de la Cancillería tiene responsabilidad en esto y se me ocurre que también la Dirección de Industria. Una cuestión fundamental sería concretar una reunión con la Dirección de PYMES, ya que son dos pequeñas industrias. Hay programas tendientes a facilitar la comercialización y los contactos internacionales. El LATU es otra de las posibilidades que tenemos.

Creemos que podemos mediar en ese sentido, pero no más de ahí. Por lo tanto, quiero delimitar bien las competencias.

SEÑOR KRÖNER.- Adonde ustedes nos guíen nosotros vamos. Eso ya es bastante.

SEÑORA GAUTHIER.- Quiero felicitarlos por esas aspiraciones que siempre tienen los uruguayos de ser pioneros y buscar salidas para sus luchas. Me parece que entre esas opciones, es conveniente que pidan audiencia con todos, para tener un panorama de lo que deben hacer. También es importante que visiten la página Web del Departamento 20, que es una zona del Ministerio de Relaciones Exteriores de reciente creación. Allí se da un vistazo general de lo que está pasando con los uruguayos que están fuera del país y que ayudan a generar esta dinámica de comercio, facilitando las operaciones.

SEÑOR PRESIDENTE.- No cabe duda de que los cometidos de esta Comisión son específicos. De cualquier manera, no decimos que no a entablar diálogos con el Poder Ejecutivo o con quien fuere. Si mis compañeros de Comisión están de acuerdo, propongo hacer unos llamados telefónicos en nombre de la Comisión para que ustedes sean recibidos específicamente, y como Comisión enviaríamos notas dando cuenta de esta visita en la que expusieron sus necesidades de expandirse y ocupar más mano de obra, lo cual es bienvenido en Uruguay.

Así que eso luego lo decidiremos y haremos llegar a ustedes las notificaciones de aquellas cosas o caminos que se han emprendido. Creo que tanto la Dirección de Industria, las PYMES, el LATU y el Ministerio de Relaciones Exteriores son los caminos correctos para expandirse y crecer como merecen.

Les agradecemos la presencia y les haremos llegar las novedades que tengamos acerca de cada uno de los organismos mencionados.

(Se retiran de Sala los señores José Luis Rivero y Jorge Kröner)